Government of Canada Gouvernement du Canada

The Sporting Goods Market in the Netherlands

October 1998

(Également disponible en français sous le titre,
Le marché des articles de sport aux P ay s-B as)

Prepared by the Canadian Embassy in The Hague
and made available from the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38245)

Canada

100-03117/

Report prepared by the Canadian Embassy in The Hague
and made available from the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Facsimile: (613) 943-1103
Internet Email: research.center@extott16.x400.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet Site (http://www.infoexport.gc.ca/menu.asp).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

TABLE OF CONTENTS

MARKET OVERVIEW 1

MARKET LOGISTICS 3
Channels of distribution 3
Market Entry Considerations 3
Import regulations 3

PROMOTIONAL EVENTS 4

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES 5

THE SPORTING GOODS MARKET IN NETHERLANDS

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

The Netherlands has a highly developed, affluent economy with a total population of 15.6 million. In 1996, Gross Domestic Product reached an estimated C$ 540 billion, or C$ 34,615 per capita.

Strong economic growth, relatively high incomes, and generous vacation benefits make the Netherlands an attractive market for Canadian exporters of sporting equipment. Dutch consumers spent C$ 1,440 million on sporting and camping equipment in 1996, amounting to C$ 92.30 per capita for the year.

The following is a breakdown of consumer spending in 1996, on all sport-related items:

Table 1. Consumer spending on sport-related items.

Product	%
Sporting equipment	21
Apparel	31
Footwear	28
Camping articles	20

Source: Canadian Embassy in The Hague

Dutch production of sporting equipment is extremely limited. There are only about 10 companies which manufacture sporting goods. Clearly, imports play a significant role in this sector. Although the vast majority of products are manufactured in Asia, some high value products are also supplied by North American or other European companies. The main competitors and their approximate 1996 import market shares are:

- South Korea (18%)
- Taiwan (17%)
- Hong Kong (15%)
- Italy (12%), and
- United States (10%)

The demographic composition of the Netherlands is changing rapidly. In particular, people aged 40 and older currently account for 43.3 % of the population, up from 34.6% in 1980.

However, the number of people over the age of 55 who participate in sports is increasing at an even higher rate. This reflects the increase in health awareness in this age group, as well as a general social trend towards early retirement. In addition, this segment of the population has more leisure time and disposable income. There is also an increasing number of single households, and households without children. These people have relatively fewer domestic obligations and, as a result, tend to have more leisure time and disposable income.

More than 9 million people are active participants in sports, while about 4.4 million of these individuals participate in organized leagues and clubs. Jogging, swimming and cycling are the most popular leisure-time activities. However, golf, in-line skating, snowboarding, and fitness are experiencing dramatic growth. Sports such as squash, cross country skiing, tennis, windsurfing, field hockey, volleyball and exercise walking are relatively stable with some prospect of growth.

North American sports and sporting trends have spread to the Netherlands and help fuel the demand for sporting equipment. Increased television exposure to sports like baseball, American football, ice hockey, beach volleyball and mountain biking creates a demand for equipment and licensed products.

The buying pattern for sporting equipment is less influenced by fashion and style considerations than before although name brands are still strongly positioned in the market.

The best sales prospects for Canadian sporting goods are:

- golf equipment
- bowling equipment
- billiards, pool, snooker supplies
- in-line skates
- racquets
- sweatshirts
- snowboards
- ski apparel
- swimwear

Dutch consumers are typically price conscious, but expect to find quality. Extensive promotion is essential for the introduction of new products to the Dutch market. Consumers are receptive to intelligent, informative advertising. The Dutch are not generally impulse buyers, and clever packaging will not have much influence over their purchases.

MARKET LOGISTICS

Channels of distribution

For this sector, retailing occurs primarily through the following channels:

- specialized sporting goods retailers (67%)
- department stores, mail order (7%)
- discount stores (11%), and
- other (15%)

Many specialized sporting goods retailers in the Netherlands have joined buying cooperatives which negotiate directly with manufacturers. Through the creation of these groups, retailers increase their competitiveness and efficiency. In 1996, about 60 per cent out of a total estimated 1,500-1,600 specialized outlets operated within three major centralized buying cooperatives. Of these specialized stores, some 300 outlets are owned and operated by chain store groups.

In order to succeed in the Dutch market, it is important that manufacturers appoint an agent or distributor to represent them. The level of involvement depends on the type of product and the distribution channels used.

Market Entry Considerations

Import regulations

Import duties for sporting equipment constitute no serious barrier. Customs duties for products imported from Canada range from 6% to 9%, based on the c.i.f. value. In addition, a 17.5% value added tax (VAT) applies to the duty-paid value of sporting equipment. This tax is also levied on locally manufactured products.

The European Union (EU), with more than 370 million consumers, and a combined GDP greater than that of the U.S., became a single market in 1993. The geographical location of the Netherlands makes it the logical gateway to the rest of Europe. Consequently, the Netherlands can serve as a potential centralized distribution point for goods destined for re-export to markets throughout continental Europe.

PROMOTIONAL EVENTS

Event / Description	Organizer
SPORT INKOOPDAGEN Amsterdam Sports Goods Trade Fair Held twice a year in February and September Sports Business Centre Plesmanstraat 1, 3833 LA Leusden, Netherlands Telephone: (31-33) 432-0302 Facsimile: (31-33) 432-0303 Permanent display of about 60 suppliers, mostly importers/distributors and manufacturers	Promotion Projects bv P.O. Box 22715 1100 DE Amsterdam, Netherlands Telephone: (31-20) 697-7677 Facsimile: (31-20) 697-2774

Publications

As well as attending trade fairs, advertising in the local Dutch trade magazines is a viable way to find a distributor. The main trade publications are:

Sport Partner
Publisher: Events Holland
Winthontlaan 200
3526 Kv Utrecht, Netherlands
Telephone: (31-30) 289-1073
Facsimile: (31-30) 288-7415
(Published 10 times a year; circulation 2,600).

Tendens
Publisher: Events Holland
Winthontlaan 200
3526 Kv Utrecht, Netherlands
Telephone: (31-30) 289-1073
Facsimile: (31-30) 288-7415
(News for the sporting goods retailer; 16 times a year; circulation 1,300).

Sport & Spel
Publisher: V+ M Publishing and Marketing Services
P.O. Box 18
6645 l G Winssen, Netherlands
Telephone: (31-48) 751-8953
Facsimile: (31-48) 751-9025
(11 times a year; circulation 3,00).

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Associations

Vereniging van Fabrikanten en Groothandelaren
in Sportbenodigdheden
(Association of Manufacturers and Wholesalers
in Sporting Goods)
Plesmanstraat 1
3833 LA Leusden, Netherlands
Telephone: (31-33) 434-3580
Facsimile: (31-33) 434-3583

Mitex Sport
(organization of sporting goods retailers)
Vondelstraat 172
1054 GV Amsterdam, Netherlands
Telephone: (31-20) 683-2201
Facsimile: (31-20) 616-2921

Buying Cooperatives

Euretco nv
P.O. Box 3254
4800 ME Breda, Netherlands
Telephone: (31-76) 578-5560
Facsimile: (31-76) 578-5578

Garant Schuh AG
P.O. Box 1290
3430 BG Nieuwegein, Netherlands
Telephone: (31-30) 288-8404
Facsimile: (31-30) 288-8292

Intres bv
P.O. Box 150
3870 CD Hoevelaken, Netherlands
Telephone: (31-33) 253-2361
Facsimile: (31-33) 253-2400

Major Retailers

Foot Locker
P.O. Box 309
4130 EH Vianen, Netherlands
Telephone: (31-34) 732-3300
Facsimile: (31-34) 732-3305

Perry Sport
Oosteinderweg 247b
1432 AT Aalsmeer, Netherlands
Telephone: (31-29) 733-0600
Facsimile: (31-29) 733-0660

Aktie Sport
Muidenweg 5
2803 PR Gouda, Netherlands
Telephone: (31-18) 254-6485
Facsimile: (31-18) 257-2418

Pro Sport
P.O. Box 3065
5203 DB Den Bosch, Netherlands
Telephone: (31-73) 648-3483
Facsimile: (31-73) 644-0611

Vroom & Dreesmann
P.O. Box 276
1000 AG Amsterdam, Netherlands
Telephone: (31-20) 595-9111
Facsimile: (31-20) 692-6150

Importers and Distributors

G+M Sport bv
Goirkestraat 27
5046 GD Tilburg, Netherlands
Telephone: (31-13) 536-4041
Facsimile: (31-13) 536-6654
(skates; ballgames)

Bemontex bv
P.O. Box 1389
3430 BJ Nieuwegein, Netherlands
Telephone: (31-30) 605-2260
Facsimile: (31-30) 605-1334
(sportswear; skiing, basketball, baseball; gloves)

Firma Hodem
Gooimeer 4
1411 DC Naarden, Netherlands
Telephone: (31-35) 699-1300
Facsimile: (31-35) 699-1310
(sportswear; wintersports)

Piri Sport bv
P.O. Box 472
7500 AL Enschede, Netherlands
Telephone: (31-53) 432-0244
Facsimile: (31-53) 430-3811
(sportswear; socks; shoes; soccer, hockey, indoor, ballet, fitness, aerobics)

Sport Service Benelux
Rouwkooplaan 5
2251 AP Voorschoten, Netherlands
Telephone: (31-71) 561-8962
Facsimile: (31-71) 561-2171
(wintersports, watersports)

X-Tend bv
P.O. Box 44
7640 AA Wierden, Netherlands
Telephone: (31-54) 657-1055
Facsimile: (31-54) 657-5015
(sportswear; running, watersports)

Protec Sports bv
nooreinde 70
2451 AH Leimuiden, Netherlands
Telephone: (31-17) 250-9513
Facsimile: (31-17) 250-9939
(in-line skating; field & ice-hockey)

l andstra bv
P.O. Box 150
8500 AC joure, Netherlands
Telephone: (31-51) 341-5858
Facsimile: (31-51) 341-6415
(wintersports; watersports; camping; all sorts or skates)

Totem Nederland bv
Goudstraat 99
2718 RD l oetermeer, Netherlands
Telephone: (31-79) 361-3445
Facsimile: (31-79) 361-3446
(sportswear; canoes; swimwear)

Koltec Sport equipment
v. Ruisdelstraat 17
3331 CT l wijndrecht, Netherlands
Telephone: (31-78) 619-3231
Facsimile: (31-78) 619-6952
(alpine equipment; skates; outdoor and water sports equipment)

Kubus Sports bv
Amsterdamsestraatweg 19
1411 AW Naarden, Netherlands
Telephone: (31-35) 694-8338
Facsimile: (31-35) 694-9782
(skiing; surfing; sailing; in-line skates)

Eilers Sport bv
P.O.Box 30
2380 AA l oeterwoude, Netherlands
Telephone: (31-71) 541-4222
Facsimie: (31-71) 541-5675

Rademaker Sport import
J.v. Oldenbarneveltlaan 76
3705 HJ l eist, Netherlands
Telephone: (31-30) 695-5633
Facsimile: (31-30) 695-5650
(sportswear; rowing; swimming)

Evimpex vof
P.O. Box 119
5700 AC Helmond, Netherlands
Telephone: (31-49) 254-5432
Facsimile: (31-49) 252-8664
(sportswear; ballgames)

Van Megen Sports Group bv
Parmentierweg 5
5657 EH Eindhoven, Netherlands
Telephone: (31-40) 252-5255
Facsimile: (31-40) 252-2815
(sporstwear; shoes; alpine, outdoor, tennis, squash, in-line skating, badminton)

Van Rijmenam Sport & Mode
Augustalaan 31
4615 HM Bergen op *l* oom, Netherlands
Telephone: (31-16) 425-0505
Facsimile: (31-16) 424-5454
(sportswear; athletics, ballet, fitness, golf, tennis, skating, surfing, skiing, outdoor)

Sportimex Benelux bv
Brandsweg 1A
4871 CH Etten-Leur, Netherlands
Telephone: (31-76) 503-7444
Facsimile: (31-76) 503-3198
(sportswear; ice-hockey; soccer; skates; ballgames)

Government Contacts

Canadian Embassy:

Kingdom of the Netherlands
Sophialaan 7
2514 JP The Hague, Netherlands
Telephone: (31-70) 311-1600
Facsimile: (31-70) 442-3220

Western European Division (REO)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-7544
Facsimile: (613) 995-5772

Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, ON K1A 0G2
Facsimile: (613) 943-1103

Benelux-Merkenbureau (BMB)
(Dutch Trade Name Registry)
Bordewijklaan 15
2591 XR The Hague, Netherlands
Telephone: (31-70) 349-1111
Facsimile: (31-70) 347-5708

Central Bureau for Statistics (CBS)
Prinses Beatrixlaan 428
2273 XZ Voorburg, Netherlands
Telephone: (31-70) 337-3800
Facsimile: (31-70) 387-7429

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by facsimile at (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?
   - G InfoCentre FaxLink system
   - G InfoCentre help line
   - G Local government office
   - G Government worldwide web site
   - G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?
   - G Print
   - G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.
   - G Seek an agent/distributor
   - G Visit the market
   - G Do more research
   - G Other: _____
   - G Contact Canadian trade office abroad
   - G Participate in a trade show abroad
   - G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.
   - G Processor/manufacturer
   - G Trading house
   - G Export service provider
   - G Industry/trade association
   - G Government
   - G Student/academia
   - G Consultant
   - G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?
   - G Less than 10 million
   - G More than 50 million
   - G 10 million to 50 million
   - G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Le marché des articles de sport aux Pays-Bas

octobre 1998

(Also available in English under the title, The Sporting Goods Market in the Netherlands)

Étude préparée par
l'ambassade du Canada à La Haye et diffusée par le
Centre des études de marchés d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink nº 38245)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marchés d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique Internet : research.center@extott16.x400.gc.ca

Le Centre des études de marchés d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

— le FaxLink national (613-944-4500); et
— le site internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca/menu.asp)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

Centre des études de marchés d'Équipe Canada
octobre 1998

TABLE DES MATIÈRES

APERÇU DU MARCHÉ 1

LOGISTIQUE 3
Circuits de distribution 3
Facteurs déterminants pour la croissance à venir 3
Règlements régissant les importations 3

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES 5

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN 6

LE MARCHÉ DES ARTICLES DE SPORT AUX PAYS-BAS

Équipe Canada inc - Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

Les Pays-Bas, qui comptent une population de 15,6 millions d'habitants, bénéficient d'une économie très développée et prospère. En 1996, le produit intérieur brut a atteint selon les estimations 540 milliards de dollars canadiens, soit 34 615 $ CAN par habitant.

Une forte croissance économique, des revenus relativement élevés et un régime généreux de congés payés font que ce pays représente un débouché prometteur pour les exportateurs canadiens de matériel sportif. Les consommateurs hollandais ont acheté en 1996 pour 1 440 millions de dollars canadiens d'équipement sportif et de matériel de camping, ce qui équivaut à 92,30 $ CAN par personne durant cette année.

Voici une ventilation des dépenses des consommateurs en 1996, pour l'ensemble des articles liés aux sports et aux loisirs.

Tableau 1. Achat d'articles de sport

Type de produits	%
Équipement sportif	21
Vêtements	31
Chaussures spécialisées	28
Matériel de camping	20

Source : Ambassade du Canada à La Haye

Le pays ne produit que très peu d'équipement sportif. On y trouve seulement 10 entreprises qui fabriquent des articles de sport. De toute évidence, les importations occupent une grande place dans ce secteur. Bien que la grande majorité des produits de sport soient fabriqués en Asie, certains articles haut de gamme proviennent de fabricants nord-américains ou d'autres pays européens. La liste suivante indique les principaux fournisseurs avec leur part approximative des importations totales en 1996 :

- Corée du Sud (18 %)
- Taiwan (17 %)
- Hong Kong (15 %)

- Italie (12 %)
- États-Unis (10 %)

La composition démographique évolue rapidement. Soulignons en particulier que les personnes âgées de 40 ans et plus représentent actuellement 43,3 % de la population totale, comparativement à 34,6 % en 1980.

Toutefois, le nombre de personnes de plus de 55 ans qui pratiquent des sports augmente à un rythme encore plus grand. Cela s'explique par un souci croissant de la santé parmi cette couche d'âge, et par une tendance généralisée à prendre sa retraite à un âge précoce. Par ailleurs, ces gens disposent de plus de loisirs et de revenus accrus. Mentionnons également le pourcentage de plus en plus grand de personnes vivant en solitaire et de couples sans enfant. Ces gens assument relativement peu d'obligations à la maison, de sorte qu'ils ont actuellement plus de temps libres et plus d'argent à dépenser.

Plus de neuf millions de personnes pratiquement activement des sports, et parmi elles, environ 4,4 millions font partie de ligues ou de clubs. Les activités récréatives les plus populaires sont le jogging, la natation et le cyclisme. Cependant, le golf, les patins à roues alignées, la planche à neige et le conditionnement physique connaissent une expansion remarquable. Des sports tels que le squash, le ski de randonnée, le tennis, la planche à voile, le hockey sur gazon, le volley-ball et la marche athlétique demeurent relativement stables, avec de modestes perspectives de croissance.

Les sports et les tendances sportives nord-américains se sont propagés aux Pays-Bas et contribuent à stimuler la demande en matériel sportif. Les téléspectateurs, qui voient de plus en plus de compétitions sportives dans des disciplines comme le base-ball, le football américain, le hockey sur glace, le volley-ball de plage et le vélo tout terrain veulent se procurer du matériel et des produits fabriqués sous licence.

La mode et les considérations de style jouent moins qu'autrefois dans les habitudes d'achat de matériel sportif, bien que les marques prestigieuses conservent une position solide sur ce marché.

Pour les exportateurs canadiens, ce sont les domaines suivants qui offrent les meilleures perspectives de vente :

- équipement de golf
- équipement de bowling
- fournitures pour le billard, le billard à blouse (pool) et le snooker
- patins à roues alignées
- sports de raquette
- chandails légers
- planches à neige

- vêtements de ski
- maillots de bain

Ordinairement, les consommateurs hollandais se préoccupent du prix, mais ils s'attendent à obtenir un produit de qualité. Pour introduire des nouveaux produits sur ce marché, il faut faire beaucoup de promotion. Les consommateurs se montrent réceptifs face à une publicité intelligente, éclairante. En général, les Hollandais ne sont pas des acheteurs compulsifs, de sorte qu'un emballage bien pensé n'aura guère d'influence sur leurs achats.

LOGISTIQUE

Circuits de distribution

Dans ce secteur, les produits sont écoulés principalement de la façon suivante :

- boutiques de sport spécialisées (67 %)
- magasins à rayons, commandes par la poste (7 %)
- magasins d'aubaines (11 %)
- autres (15 %)

Aux Pays-Bas, beaucoup de commerçants spécialisés dans les articles de sport ont adhéré à des coopératives d'achats qui négocient directement avec les fabricants. En achetant ainsi collectivement, les commerçants augmentent leur compétitivité et leur efficacité. En 1996, environ 60 % des boutiques spécialisées, dont le nombre se situerait entre 1500 et 1600, effectuaient leurs achats par le biais de trois grandes coopératives centralisées. Parmi ces boutiques spécialisées, environ 300 appartiennent à des chaînes de magasins, qui s'occupent de les administrer.

Pour réussir à percer le marché hollandais, les fabricants doivent charger un agent ou un distributeur de les représenter. Le degré d'intervention des intermédiaires dépend du type de produit écoulé et des canaux de distribution choisis.

Facteurs déterminants pour la croissance à venir

Règlements régissant les importations

Les droits imposés sur les importations d'équipement sportif ne posent pas d'obstacle majeur. Les frais de douane pour les articles en provenance du Canada varient de 6 à 9 %, d'après la valeur c.a.f. De plus, une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 17,5 % s'applique par rapport à la valeur douanière à l'acquitté. Cette taxe est perçue également pour les produits de fabrication locale.

L'Union européenne (UE), avec plus de 370 millions de consommateurs et un PIB global supérieur à celui des États-Unis, constitue un marché unique depuis 1993. Situés géographiquement au centre, les Pays-Bas représentent une porte d'entrée naturelle vers le reste de l'Europe. Par conséquent, on peut y établir un centre de distribution pour les marchandises qui seront réexportées dans l'ensemble du continent européen.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Événement / Description	Organisateur
SPORT INKOOPDAGEN Foire commerciale d'équipement sportif à Amsterdam A lieu deux fois par année, en février et en septembre Centre des affaires sportives Plesmanstraat 1, 3833 LA Leusden, Pays-Bas Téléphone : (31-33) 432-0302 Télécopieur : (31-33) 432-0303 Exposition permanente des produits d'environ 60 fournisseurs, pour la plupart des importateurs/distributeurs et des fabricants.	Projets promotionnels bv C.P. 22715 1100 DE Amsterdam, Pays-Bas Téléphone : (31-20) 697-7677 Télécopieur : (31-20) 697-2774

Publications

Pour trouver un distributeur, on peut assister à des foires commerciales, ou encore, mettre des annonces dans les revues commerciales. Voici les principales publications spécialisées :

Sport Partner
Éditeur : Events Holland
Winthontlaan 200
3526 Kv Utrecht, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 289-1073
Télécopieur : (31-30) 288-7415
(Paraît 10 fois par année, tirage de 2600 exemplaires.)

Sport & Spel
Éditeur : V+ M Publishing and Marketing Services
P.O. Box 18
6645 ZG Winssen, Pays-Bas
Téléphone : (31-48) 751-8953
Télécopieur : (31-48) 751-9025
(Parution 11 fois année, tirage de 3000 exemplaires.)

Tendens
Éditeur : Events Holland
Winthontlaan 200
3526 Kv Utrecht, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 289-1073
Télécopieur : (31-30) 288-7415
(Nouvelles destinées aux marchands d'articles de sport; parution 16 fois par année, tirage de 1300 exemplaires.)

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations

Vereniging van Fabrikanten en Groothandelaren in Sportbenodigdheden
(Association des fabricants et grossistes de matériel sportif)
Plesmanstraat 1
3833 LA Leusden, Pays-Bas
Téléphone : (31-33) 434-3580
Télécopieur : (31-33) 434-3583

Mitex Sport
(Regroupement de marchands d'articles de sports)
Vondelstraat 172
1054 GV Amsterdam, Pays-Bas
Téléphone : (31-20) 683-2201
Télécopieur : (31-20) 616-2921

Coopérative d'achat

Euretco nv
P.O. Box 3254
4800 ME Breda, Pays-Bas
Téléphone : (31-76) 578-5560
Télécopieur : (31-76) 578-5578

Garant Schuh AG
P.O. Box 1290
3430 BG Nieuwegein, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 288-8404
Télécopieur : (31-30) 288-8292

Intres bv
P.O. Box 150
3870 CD Hoevelaken, Pays-Bas
Téléphone : (31-33) 253-2361
Télécopieur : (31-33) 253-2400

Principaux détaillants

Foot Locker
P.O. Box 309
4130 EH Vianen, Pays-Bas
Téléphone : (31-34) 732-3300
Télécopieur : (31-34) 732-3305

Perry Sport
Oosteinderweg 247b
1432 AT Aalsmeer, Pays-Bas
Téléphone : (31-29) 733-0600
Télécopieur : (31-29) 733-0660

Aktie Sport
Muidenweg 5
2803 PR Gouda, Pays-Bas
Téléphone : (31-18) 254-6485
Télécopieur : (31-18) 257-2418

Pro Sport
P.O. Box 3065
5203 DB Den Bosch, Pays-Bas
Téléphone : (31-73) 648-3483
Télécopieur : (31-73) 644-0611

Vroom & Dreesmann
P.O. Box 276
1000 AG Amsterdam, Pays-Bas
Téléphone : (31-20) 595-9111
Télécopieur : (31-20) 692-6150

Importateurs et distributeurs

G+M Sport bv
Goirkestraat 27
5046 GD Tilburg, Pays-Bas
Téléphone : (31-13) 536-4041
Télécopieur : (31-13) 536-6654
(patins, jeux de balle)

Bemontex bv
P.O. Box 1389
3430 BJ Nieuwegein, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 605-2260
Télécopieur : (31-30) 605-1334
(vêtements de sport, ski, basket-ball, base-ball, gants)

Firma Hodem
Gooimeer 4
1411 DC Naarden, Pays-Bas
Téléphone : (31-35) 699-1300
Télécopieur : (31-35) 699-1310
(vêtements de sport, équipement de sports d'hiver)

Zandstra bv
P.O. Box 150
8500 AC joure, Pays-Bas
Téléphone : (31-51) 341-5858
Télécopieur : (31-51) 341-6415
(sports d'hiver, sports nautiques, matériel de camping, patins en tous genres)

Totem Nederland bv
Goudstraat 99
2718 RD Zoetermeer, Pays-Bas
Téléphone : (31-79) 361-3445
Télécopieur : (31-79) 361-3446
(vêtements de sport, canot, maillots de bain)

Koltec Sport equipment
v. Ruisdelstraat 17
3331 CT Zwijndrecht, Pays-Bas
Téléphone : (31-78) 619-3231
Télécopieur : (31-78) 619-6952
(matériel d'alpinisme, patins, équipement de plein air et matériel pour les sports nautiques)

Piri Sport bv
P.O. Box 472
7500 AL Enschede, Pays-Bas
Téléphone : (31-53) 432-0244
Télécopieur : (31-53) 430-3811
(vêtements de sport, chaussettes, souliers, soccer, hockey, sports intérieurs, ballet, conditionnement physique, danse aérobique)

Sport Service Benelux
Rouwkooplaan 5
2251 AP Voorschoten, Pays-Bas
Téléphone : (31-71) 561-8962
Télécopieur : (31-71) 561-2171
(sports d'hiver, sports nautiques)

X-Tend bv
P.O. Box 44
7640 AA Wierden, Pays-Bas
Téléphone : (31-54) 657-1055
Télécopieur : (31-54) 657-5015
(vêtements de sport, course, sports nautiques)

Van Megen Sports Group bv
Parmentierweg 5
5657 EH Eindhoven, Pays-Bas
Téléphone : (31-40) 252-5255
Télécopieur : (31-40) 252-2815
(vêtements et chaussures de sport, alpinisme, activités de plein air, tennis, squash, patins à roues alignées, badminton)

Van Rijmenam Sport & Mode
Augustalaan 31
4615 HM Bergen op Zoom, Pays-Bas
Téléphone : (31-16) 425-0505
Télécopieur : (31-16) 424-5454
(vêtements de sport, athlétisme, ballet, conditionnement physique, golf, tennis, patinage, surf, ski, activités de plein air)

Evimpex vof
P.O. Box 119
5700 AC Helmond, Pays-Bas
Téléphone : (31-49) 254-5432
Télécopieur : (31-49) 252-8664
(vêtements de sport, jeux de balle)

Kubus Sports bv
Amsterdamsestraatweg 19
1411 AW Naarden, Pays-Bas
Téléphone : (31-35) 694-8338
Télécopieur : (31-35) 694-9782
(ski; surf, navigation à voile, patins à roues alignées)

Eilers Sport bv
P.O.Box 30
2380 AA Zoeterwoude, Pays-Bas
Téléphone : (31-71) 541-4222
Télécopieur : (31-71) 541-5675

Rademaker Sport import
J.v. Oldenbarneveltlaan 76
3705 HJ Zeist, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 695-5633
Télécopieur : (31-30) 695-5650
(vêtements de plein air, sports d'aviron, natation)

Sportimex Benelux bv
Brandsweg 1A
4871 CH Etten-Leur, Pays-Bas
Téléphone : (31-76) 503-7444
Télécopieur : (31-76) 503-3198
(vêtements de sport, hockey sur glace, soccer, patinage, jeux de balle)

Protec Sports bv
nooreinde 70
2451 AH Leimuiden, Pays-Bas
Téléphone : (31-17) 250-9513
Télécopieur : (31-17) 250-9939
(patins à roues alignées, hockey sur glace et sur gazon et sur)

Contacts gouvernementaux

Ambassade du Canada :

Royaume des Pays-Bas
Sophialaan 7
2514 JP La Haye, Pays-Bas
Téléphone : (31-70) 311-1600
Télécopieur : (31-70) 442-3220

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction de l'Europe de l'Ouest
125, promenade Sussex
Ottawa, (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-7544
Télécopieur : (613) 995-5772

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
125, promenade Sussex
Ottawa, (Ontario) K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103

Benelux-Merkenbureau (BMB)
(Bureau d'enregistrement des marques commerciales)
Bordewijklaan 15
2591 XR The Hague, Pays-Bas
Téléphone : (31-70) 349-1111
Télécopieur : (31-70) 347-5708

Bureau central de statistique
Prinses Beatrixlaan 428
2273 XZ Voorburg, Pays-Bas
Téléphone : (31-70) 337-3800
Télécopieur : (31-70) 387-7429

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marchés d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?
   - G FaxLink de l'InfoCentre
   - G Service de rens. de l'InfoCentre
   - G Bureau régional du gouvernement
   - G Site www du gouvernement
   - G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?
   - G Imprimé
   - G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.
   - G Chercher un agent/distributeur
   - G Visiter le marché
   - G Faire plus de recherche
   - G Autre : _____
   - GContacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
   - GParticiper à un salon commercial à l'étranger
   - GRien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____
_____
_____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.
   - G Fabrication/transformation
   - G Maison de commerce
   - G Fournisseur de services d'exportation
   - G Association industrielle/commerciale
   - G Organisme gouvernemental
   - G Étudiant/université
   - G Consultant
   - G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?
   - G Moins de 10 millions
   - G Plus de 50 millions
   - G De 10 millions à 50 millions
   - G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____
_____
_____
_____
_____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____